



**PPMFIT.com lanceert: betaal per minuut of per sessie**

# OPLOSSING ZONDER ABONNEMENT EN HOGE KOSTEN VOOR DE CLUBS

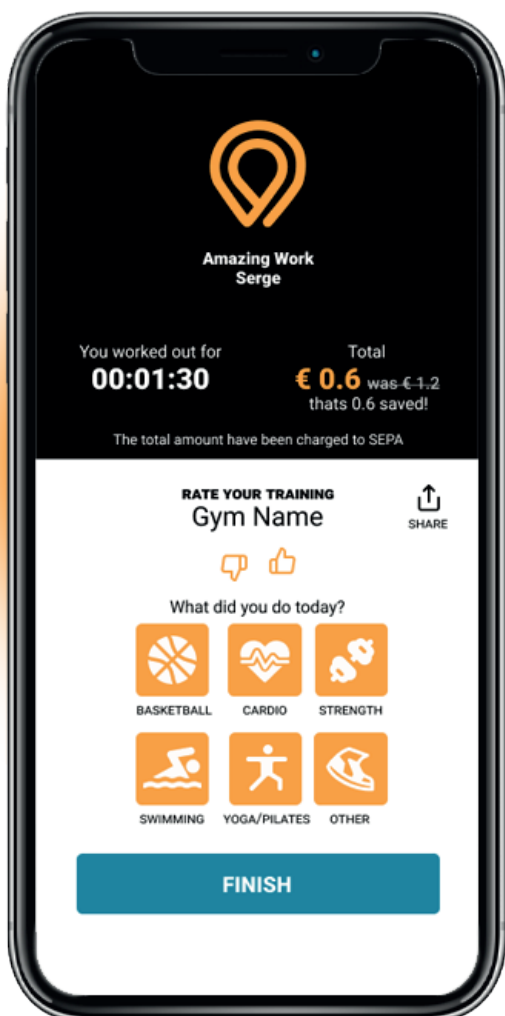
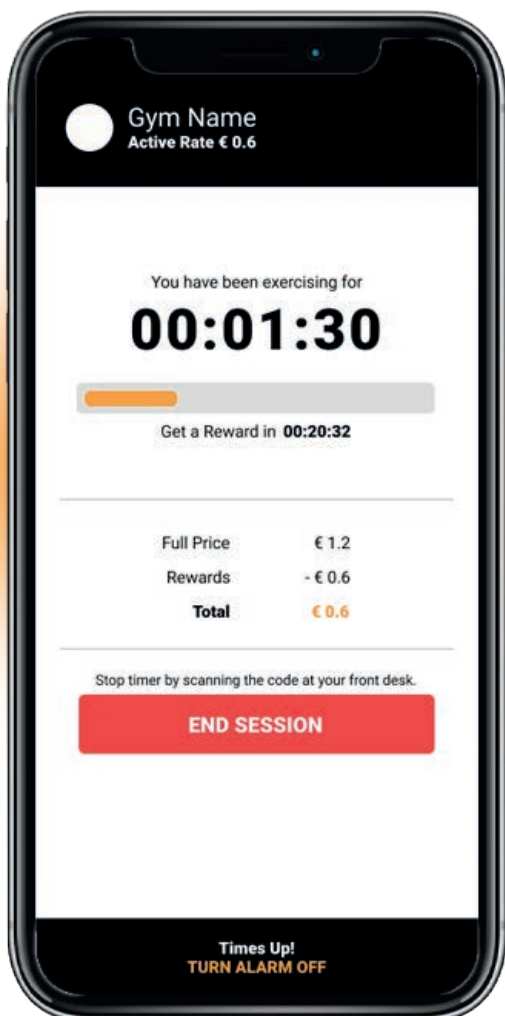
PPMFIT.com, het softwareplatform, biedt een innovatief lead en klanten generatie programma 'PPMfit.com/ Pay per minute fit met een aanbod van meer dan twintig verschillende sporten en een potentieel van 12000+ sportlocaties over heel Europa'. Het allereerste online platform waar je in alle sportscholen en studio's kunt inchecken zonder dat je een abonnement nodig hebt in de club.

**P**PPMFIT.com heeft een online app, check-in en check-out met timer (voor sporten per minuut), een reserveringstool en online live lessen-platform zodat de klanten nooit een excuus hebben om

niet mee te kunnen doen. De activiteiten en toegangscontrole kunnen via API's met je huidige leverancier gekoppeld worden. De oplossing wordt per club ingesteld en voorziet van vele marketingtools voor de clubs

zodat zij het per minuut betalen-concept ten volle kunnen inzetten in tijden dat zij dat wensen.

PPMFIT (pay per minute fit) heeft een lead generator rol, maar laat inkomsten zonder tussenkomst rechtstreeks naar de sportlocatie lopen. Wij hantieren een omgekeerd Spotify-model waarbij 'de muzikant' niet onder druk komt te staan. Het geld voor elk sportbezoek wordt bij ons peer-to-peer en



duus rechtstreeks geïnd op rekening van de club (via hun eigen SEPA-contract of hun eigen online betaalprovider) en inzichtelijk gemaakt via ons PPMFIT-dashboard.

### Flexibiliteit

De goede voornemens-periode trekt altijd de grote massa van nieuwe klanten aan die open staat voor een abonnement. In deze periode houden wij PPMFIT.com meer op de achtergrond in de marketing. Net wanneer de groep van klanten met goede voornemens uitgeput is, zal PPMFIT.com in actie komen. We merken namelijk dat veel consumenten op zoek zijn naar oplossingen, zonder een abonnement, en niet altijd open staan voor het aanbod van de clubs tijdens deze instroomperiode.

Meestal omdat ze willen besparen of omdat ze ooit een slechte ervaring hebben gehad. Of omdat ze op zoek zijn naar flexibiliteit (verschillende sporten of locaties bezoeken, vandaar ook het succes van Classpass en Onefit). Het probleem zat er vooral in om ook inkomsten terug naar de clubs te krijgen en niet te laten hangen bij de digitale abonnementen aanbieders en het ook aantrekkelijk en eerlijk te houden voor de consument.

Daarom kiezen wij bij PPMFIT niet voor een online abonnementenmodel, maar laten we de gelden en de financiële controle rechtstreeks naar de sportlocaties lopen zonder enige tussenkomst.

### Bewuste keuze

Klanten zijn aanvankelijk misschien nog niet klaar om een abonnement in de club te nemen, maar ze kunnen dat op een later tijdstip alsnog doen dankzij PPMFIT, want wij zijn geen digitale abonnement verkoper waar de consument aan vastzit. Nee, we hebben liever niet dat ze de club van hun dromen vinden. Ketens kunnen die

vrijheid en flexibiliteit van meerdere locaties aanbieden, maar dankzij de PPMFIT.com-app kan de consument datzelfde gevoel krijgen bij alle participerende clubs zonder dat zij met elkaar verbonden hoeven te zijn.

Het tarief per sessie of per minuut kan voor elke club anders zijn en het maakt de consument ook bewuster van zijn keuze. We geloven dat deze oplossing niet alleen relevant is tijdens een financiële crisis, maar juist ook daarna. Zo kunnen sportscholen en studio's nieuwe klanten aantrekken die anders nooit lid willen worden omdat ze tegen abonnementen zijn of om dat ze te vaak van sport wisselen (yoga, fitness, padel, etc.) waardoor het anders te duur wordt. Maar door wel toegang te krijgen per minuut of sessie, krijgt de club alsnog de kans haar troeven te tonen en misschien de klant toch te overtuigen om bij hen te gaan sporten, met of zonder abonnement.

### Extra omzet

Deze hybride fitness betaaloplossing combineert jouw abonnementen verkoop in de club met als ook het los betalen per minuut of sessie via de PPMFIT.com-app. Het gebruik van de app is voor de consument zeer eenvoudig en overal te gebruiken. Voor de sportlocatie zit de winst vooral in het feit dat ze extra omzet genereren en klanten binnenhalen die anders nooit zouden komen of toch nog twijfelen. Het gebruik van de tool en het netwerk kan op basis van een laag maandelijks tarief gebaseerd op gebruik of op commissie als je het wenst te proberen zonder engagement. Maar de klant betaalt altijd rechtstreeks aan de sportlocatie waardoor zij de marge behoudt dat ze nodig heeft om duurzaam te kunnen ondernemen.

Ga voor meer informatie naar [www.PPMFIT.com](http://www.PPMFIT.com)